УДК 657.421.3

***Т. І. Долішня,*** *к.е.н., доцент*

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

**АНАЛІЗ НА ОСНОВІ ЧИСТОГО ПРИБУТКУ: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ**

В практичній діяльності менеджерам потрібно постійно приймати різноманітні управлінські рішення щодо ціни, витрат підприємства, обсягу та структури реалізації продукції, які впливають на фінансовий результат підприємства. Так, перед ними постають питання: яку кількість продукції необхідно реалізувати, щоб отримати бажаний прибуток; який обсяг діяльності забезпечить відшкодування всіх витрат; як вплине на прибуток зниження ціни продукції та збільшення обсягу продаж; на скільки потрібно збільшити обсяг продажу в разі зростання адміністративних (або збутових) витрат, щоб зберегти існуючий рівень прибутку тощо.

Дати відповідь на вищеперелічені запитання та цілий ряд інших можна шляхом встановлення взаємозв’язку та взаємозалежності між цими категоріями.

Аналіз взаємозв’язку “витрати-обсяг-прибуток” (Cost-Volume-Profit Analysis) є потужним інструментом менеджерів для визначення точки беззбитковості (Break-Even Point). Це один з найбільш ефективних засобів планування та прогнозування діяльності підприємства.

Дослідженню питань аналізу взаємозв’язку «витрати-обсяг-прибуток» присвячені праці таких провідних вітчизняних фахівців, як С.Ф.Голова [1], В.С.Леня [2], Л.В. Нападовської [3] та інших.

Однак, зважаючи на сьогоднішні реалії, зокрема на динамічні зміни податкового навантаження на підприємство, менеджерів все більше цікавить отримання бажаного прибутку вже після сплати відповідного податку на прибуток (чистого прибутку). Це обумовлює необхідність та важливість вивчення даного питання.

Метою роботи є проведення аналізу на основі чистого прибутку для обґрунтування прийняття рішень в сучасних умовах господарювання підприємств.

Розглянемо умовну ситуацію. Припустимо, підприємство займається реалізацією нафтопродуктів. Менеджер, плануючи діяльність, хоче знати, який обсяг нафтопродуктів потрібно реалізувати для отримання чистого прибутку в сумі 164 000 грн, та/або 246 000 грн за умови, що ставка оподаткування 18%.

Показники фінансової звітності такі:

– виручка від реалізації (200 000 л х 20 грн) – 4 000 000 грн;

– змінні витрати (200 000 л х 10 грн) – 2 000 000 грн;

– маржинальний дохід – 2 000 000 грн;

– постійні витрати – 1 000 000 грн;

– прибуток – 1 000 000 грн.

Для визначення обсягу реалізованої продукції використаємо рівняння:

Виручка = Змінні витрати + Постійні витрати + Операційний прибуток до оподаткування

З урахуванням податку на прибуток рівняння набуде такого вигляду:

Виручка = Змінні витрати + Постійні витрати + Чистий прибуток після оподаткування/(1 – ставка податку).

Необхідний обсяг реалізованої продукції:

– для ситуації 1: 20х –10х – 1 000 000 =164 000 /(1– 0,18) =120 000 л;

– для ситуації 2: 20х –10х – 1 000 000 =246 000 /(1– 0,18) =130 000 л

Результати аналізу наведено в таблиці 1.

**Таблиця 1** **- Аналіз на основі чистого прибутку**

|  |  |
| --- | --- |
| Показники фінансової звітності | Сума, грн |
| 1 ситуація | 2 ситуація |
| Виручка від реалізації | 2 400 000 | 2 600 000 |
| Змінні витрати | 1 200 000 | 1 300 000 |
| Маржинальний дохід | 1 200 000 | 1 300 000 |
| Постійні витрати | 1 000 000 | 1 000 000 |
| Операційний прибуток до оподаткування | 2 00 000 | 3 00 000 |
| Податок на прибуток | 36 000 | 54 000 |
| Прибуток після оподаткування | 164 000 | 246 000 |

Отже, для того, щоб підприємство отримало чистий прибуток в сумі 164 000 грн потрібно реалізувати 120 000 л продукції. При плануванні чистого прибутку в сумі 246 000 грн обсяг реалізації продукції необхідно збільшити на 10 000 л. Або, іншими словами, зростання чистого прибутку на 82 000 грн можливе при збільшенні обсягу реалізації нафтопродуктів на 10 000 л. Сума податку на прибуток зросте на 18 000 грн.

Вважаємо, що для спрощення розрахунків впливу податку доцільно використовувати наступну формулу:

Зміна чистого прибутку = Зміна кількості реалізованої продукції\* Маржинальний дохід на од. \*(1 – ставка податку).

Тобто:

Зміна чистого прибутку = (130 000-120 000)\*10\*0,82=82 000 грн.

Насамкінець відмітимо, що кожна продана одиниця продукції, понад точку беззбитковості, додає чистого прибутку в питомий маржинальний дохід помножений на (1 – ставка податку).

Таким чином, ґрунтуючись на результатах проведеного аналізу (табл. 1) та враховуючи й інші фактори [4], менеджер може прийняти ефективне управлінське рішення щодо зміни обсягів реалізації, оптимізації витрат, ціноутворення тощо.

Однак, в розглянутому прикладі, аналогічно як і в більшості економічних джерелах, сконцентровано основну увагу на операційну діяльність підприємства. Хоча підприємства здійснюють й інші види діяльності.

Перспективи подальших досліджень нами вбачаються у розробці комплексного підходу до аналізу на основі чистого прибутку з урахуванням різних видів діяльності підприємств та інших факторів.

**Список використаних джерел.**

1. С.Ф. Голов. Управлінський облік [текст]: підручник /С.Ф.Голов. – К.: Лібра, 2003.–704
2. Лень В.С. Управлінський облік [текст]: навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2003. – 287 с.

3. Управлінський облік [текст]: підручник /Л.В. Нападовська; Київ.нац. ун-т ім.

Т.Г.Шевченка. – 2-ге вид., доопрацьов. та доп.– К.: КНТЕУ, 2010.– 647 с.

4. Долішня Т.І. Управлінський аспект обліку / Т.І.Долішня // Теорія та практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем : ІV Всеукр. наук.-практ. конф.: зб. матеріалів, 15-17 травня 2013. – Івано-Франківськ, 2013. – С. 194-196.